PROMOTION

WE ❤ OUR CLIENTS

%

VEICOLARE IL MESSAGGIO

MIX PROMOZIONALE

(O MIX DELLA COMUNICAZIONE DI MARKETING)

- PUBBLICITÀ
- PROMOZIONE DELLE VENDITE
- VENDITA PERSONALE
- PUBBLICHE RELAZIONI
- MARKETING DIRETTO

COMUNICARE VALORE AL CLIENTE E COSTRUIRE RELAZIONI CON I CONSUMATORI

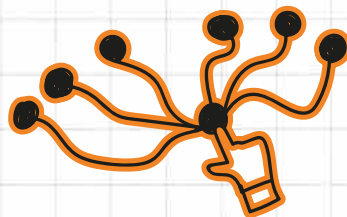
1) INDIVIDUAZIONE DEL PUBBLICO OBIETTIVO

2) QUALE RISPOSTA SI VUOLE OTTENERE (ACQUISTO)

3) ELABORAZIONE MESSAGGIO EFFICACE

- RICHIAMO RAZIONALE
- RICHIAMO EMOTIVO
- RICHIAMO MORALE

4) CANALI DI COMUNICAZIONE

- PERSONALI
- NON PERSONALI

5) VERIFICA OPINIONE DEL PUBBLICO SULLE FONTI DELLA COMUNICAZIONE

CIM

COMUNICAZIONE INTEGRATA DI MARKETING

LEGA TUTTI INSIEME I MESSAGGI E LE IMMAGINI DELL'IMPRESA CON LA CREAZIONE DI UN RAPPORTO COL CLIENTE NEL TEMPO

CANALI DI COMUNICAZIONE

ADV
- VASTA PORTATA +
- IMPERSONALE −

VENDITA PERSONALE
- PERSONALE +
- MOLTO COSTOSA −

% SCONTI, PROMOZIONI, CONCORSI, PREMI
- + RAPIDI
- + EFFICACI

DIRECT MARKTING (ONLINE)

CONNESSIONE DIRETTA CON SINGOLI CLIENTI ATTENTAMENTE SELEZIONATI ALLO SCOPO DI OTTENERE UNA RISPOSTA IMMEDIATA E RAPPORTI DURATURI